

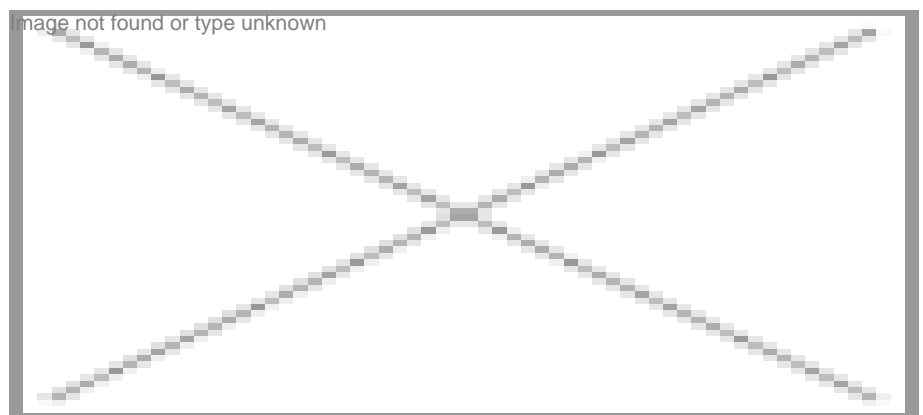
G&B Fissaggi

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Fixation](#)

Gamme complète et qualité totale

Fabricant européen et concepteur de produits de fixation depuis plus de 35 ans, G&B Fissaggi développe une gamme complète et qualitative commercialisée à un prix attractif sur de nombreux marchés d'Europe. L'entreprise italienne tire aussi sa force d'une grande flexibilité de production et du service étendu qu'elle apporte à sa clientèle.

G&B Fissaggi – la raison sociale de l'entreprise italienne qui associe les initiales des patronymes de son fondateur (Galeasso) et de son épouse (Beccaria) au nom italien signifiant "fixations" – est créée au début des années 1980. Implanté à Villastellone, une commune située à une quinzaine de kilomètres au sud



de Turin, le fabricant spécialisé à l'origine dans la conception et la fabrication des chevilles nylon ne tardera pas à élargir sensiblement son offre en fixations comme nous le verrons plus loin. La firme familiale piémontaise désormais dirigée par Enrico Galeasso, le fils du fondateur, et où travaillent également l'épouse et la fille de ce dernier, emploie une soixantaine de personnes, dont 35 sont basées au siège et dans les ateliers de Villastellone. Son chiffre d'affaires qui avoisine 20 ME est généré par la vente à travers l'Europe de systèmes de fixation – dont plus de 200 millions de chevilles nylon, environ 1,5 million de cartouches de scellement chimique et 5 millions de chevilles métalliques – et de produits complémentaires commercialisés sous des marques de distributeurs ainsi que sous la marque propre de l'industriel, G&B, « laquelle représente une proportion des ventes grandissante » souligne Andrea Maggioni, le DG de l'entreprise.

L'envergure européenne

Dès le début des années 1990, le développement du spécialiste piémontais de la fixation est passé par la conquête de marchés extérieurs. Les ventes de G&B Fissaggi sur le marché intérieur auquel est dédiée une équipe de près de 50 VRP génèrent aujourd'hui 55% de son chiffre d'affaires global. Le pourcentage restant résulte des ventes dans d'autres pays européens, essentiellement réalisées auprès des réseaux de la distribution professionnelle. L'entreprise dispose de cinq bureaux commerciaux, en Allemagne, en Espagne, en Grande-Bretagne (où elle dispose également d'un stock pour l'alimentation du marché local), au Benelux et en France (le plus récemment créé auquel est consacré un encadré de cet article) et commercialise ses produits dans d'autres pays européens encore, notamment à l'Est (par exemple en Lituanie). « Durant de nombreuses années, nos ventes à l'export ont essentiellement concerné des produits vendus sous des MDD » explique Andrea Maggioni qui poursuit « Depuis environ dix ans, nous avons

choisi pour accélérer notre développement de privilégier les ventes de produits sous notre propre marque, G&B, laquelle est plus apte à notre sens à fidéliser notre clientèle. Sur les marchés extérieurs, notre stratégie consiste à travailler, dans chaque pays où nous sommes implantés, avec un nombre assez limité de distributeurs...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)